

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПРОДАЖЕ ГОТОВЫХ ШАБЛОНОВ

Практическое руководство по созданию
и продаже шаблонов Canva, Excel, Notion
и Google Sheets



CANVA
Шаблоны



EXCEL
Таблицы



NOTION
Системы



GOOGLE SHEETS
Планировщики

ГОТОВЫЕ
ПРИМЕРЫ
ШАБЛОНОВ
И ПЛАН
ДЕЙСТВИЙ
НА 30 ДНЕЙ!



Виктория Кабанец

Как зарабатывать на продаже готовых шаблонов

<https://litres.ru/74632177>

SelfPub; 2026

Аннотация

Хотите создавать цифровые продукты, которые можно продавать многократно, без склада, доставки и больших первоначальных вложений?

Эта книга — практическое руководство по созданию и продаже готовых шаблонов с помощью Canva, Excel, Notion и Google Sheets.

Вы узнаете, как разрабатывать планеры, таблицы для учёта финансов, контент-календари, бизнес-шаблоны и системы организации работы, которые помогают покупателям экономить время и решать повседневные задачи.

Особое внимание уделяется коммерческой стороне: исследованию спроса, выбору ниши, оформлению продукта, созданию привлекательных изображений, установлению цен и поиску первых покупателей.

В книге представлены пошаговые инструкции, практические примеры, схемы, графики, чек-листы и план действий на 30 дней.

Вы также узнаете, как проверять работоспособность шаблонов, соблюдать условия использования графических элементов и избегать типичных ошибок начинающих продавцов.

Содержание

От автора	7
Как пользоваться книгой	8
Содержание	9
Как устроен путь от идеи до продукта	11
Глава 1. Рынок шаблонов: что именно покупают	12
Пошаговая работа	13
Практика: Список задач вместо списка программ	14
Ошибка, которую нужно исключить	15
Мини-задание	16
Глава 2. Выбор аудитории и узкой задачи	17
Пошаговая работа	18
Практика: Портрет одного конкретного покупателя	19
Ошибка, которую нужно исключить	20
Мини-задание	21
Глава 3. Проверка спроса без фантазий	22
Пошаговая работа	23
Практика: Таблица наблюдений по 15 предложениям	24
Ошибка, которую нужно исключить	25
Мини-задание	26
Глава 4. Карта продукта и минимальная версия	27

Пошаговая работа	28
Практика: Одно предложение ценности	29
Ошибка, которую нужно исключить	30
Мини-задание	31
Глава 5. Пакет и формат доставки	32
Пошаговая работа	33
Практика: Структура папок и файлов	34
Ошибка, которую нужно исключить	35
Мини-задание	36
Глава 6. Canva: шаблон публикаций	37
Пошаговая работа	38
Практика: Серия из шести карточек	39
Ошибка, которую нужно исключить	40
Мини-задание	41
Рабочий образец	42
Глава 7. Canva: коммерческое использование	43
Пошаговая работа	44
Практика: Проверка лицензий всех компонентов	45
Конец ознакомительного фрагмента.	46

Виктория Кабанец

Как зарабатывать на

продаже готовых шаблонов

**КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ПРОДАЖЕ ГОТОВЫХ
ШАБЛОНОВ**

Практическое руководство по созданию и продаже шаблонов Canva, Excel, Notion и Google Sheets

Виктория Кабанец

Книга 91 • 2026

Полное иллюстрированное издание: схемы, таблицы, рабочие задания и примеры

От автора

Готовый шаблон — это не красивый файл, а удобный способ выполнить повторяющуюся задачу. Клиент покупает не таблицу с цветными клетками, а спокойствие при планировании бюджета, скорость подготовки отчёта или понятную систему работы. Именно поэтому простая, проверенная модель может оказаться полезнее сложного дизайна.

Эта книга показывает процесс целиком: от интервью с покупателем до выдачи файлов, проверки лицензий и анализа продаж. Цифры в расчётах, диаграммах и кейсах служат учебными примерами, а не статистикой рынка или обещанием дохода. Условия платформ и лицензий со временем меняются: перед публикацией проверяйте актуальные правила.

Не публикуйте персональные данные клиентов, не передавайте чужие платные шаблоны и не обещайте покупателю финансовый или иной гарантированный результат.

Как пользоваться книгой

Пройдите первые пять глав, чтобы выбрать одну проблему и одного покупателя.

Соберите один рабочий шаблон по главам 6–15: он должен работать без вашего участия.

Проведите тест по чек-листам и только после этого сделайте карточку товара.

Используйте 30-дневный план и фиксируйте реальные результаты, а не количество красивых макетов.

Содержание

01. Рынок шаблонов: что именно покупают
02. Выбор аудитории и узкой задачи
03. Проверка спроса без фантазий
04. Карта продукта и минимальная версия
05. Пакет и формат доставки
06. Canva: шаблон публикаций
07. Canva: коммерческое использование
08. Excel: бюджетный трекер
09. Excel: контроль качества
10. Google Sheets: совместный план
11. Google Sheets: аналитика продаж
12. Notion: система проектов
13. Notion: публикация и дублирование
14. Инструкции и онбординг
15. Дизайн без перегрузки
16. Тестирование с реальными людьми
17. Составление ассортимента
18. Упаковка и страницы товара
19. Ценообразование и прибыль
20. Площадки и способы продажи
21. Контент и привлечение покупателей
22. Партнёрства и рекомендации
23. Поддержка, обновления и возвраты

24. Безопасность, конфиденциальность и налоги

25. Разбор кейса: бюджетный планер

26. Разбор кейса: календарь публикаций

27. Разбор кейса: CRM для специалиста

28. Разбор кейса: дизайн-пакет

29. Аналитика и улучшение каталога

30. План на 30 дней

Приложения: бриф покупателя; шаблон карточки; письмо поддержки; чек-лист релиза; таблица экономики; глоссарий; источники.

Как устроен путь от идеи до продукта



Рабочий цикл: проблему необходимо подтвердить; продукт должен пройти тест; продажи требуют страницы товара и поддержки. Если пропустить этап проверки, усилия по продвижению лишь приводят больше людей к ошибке.

Глава 1. Рынок шаблонов: что именно покупают

Главный принцип. Покупатель ищет готовую структуру, а не набор декоративных элементов. Важна не сама программа, а результат человека, которому предстоит работать с файлом.

Типичная ситуация. Небольшой бизнес или частный специалист тратит несколько часов каждую неделю на повторяющиеся действия. Он уже пробовал пустую таблицу, блокнот или универсальное приложение, но в процессе работы терял последовательность. Ваш продукт должен уменьшать эту трудность, а не переносить её в другой интерфейс.

Конкретное применение. В анкете спросите, когда покупатель последний раз решал эту задачу вручную. Запишите используемые файлы и критерий готовности: например, отчёт можно отправить заказчику без дополнительной обработки.

Пошаговая работа

1. Опишите исходную ситуацию: кто выполняет задачу, с какой частотой и что раздражает в нынешнем подходе.
2. Назовите конечный результат одной фразой. Не обещайте рост дохода или экономию времени без измерений.
3. Разложите процесс на входные данные, действия пользователя, автоматические элементы и понятный итог.
4. Уберите поля, которые не помогают выполнить задачу. Начинайте с минимально полезной структуры.
5. Создайте пример на вымышленных данных и пройдите маршрут новичка от открытия до результата.
6. Проверьте продукт на ошибки, проверьте права на материалы и подготовьте понятную инструкцию.

Практика: Список задач вместо списка программ

Поставьте себе ограничение: пользователь должен понять первый шаг без переписки с автором. Подготовьте тестовый набор данных, выполните действия последовательно и отметьте место, где возникает вопрос. Это и есть первый пункт для улучшения.

Проверка

Как выглядит успех

Ясная задача

Покупатель может объяснить назначение продукта

Ввод

Можно внести собственные данные без повреждения формул

Понятный результат

После ввода виден следующий шаг

Поддержка

Покупатель знает, куда написать при проблеме

Ошибка, которую нужно исключить

Новичок часто начинает с внешнего вида или количества экранов. Но семь лишних вкладок не делают продукт ценнее. Пользователь платит за полезный маршрут: ввод → действие → результат. Если маршрут не работает, декоративный дизайн только маскирует проблему.

Мини-задание

Создайте черновик: список задач вместо списка программ.

Попросите другого человека выполнить первый шаг без подсказок.

Запишите три конкретных улучшения по результатам теста.

Глава 2. Выбор аудитории и узкой задачи

Главный принцип. Один понятный сегмент легче обслужить, чем всех сразу. Важна не сама программа, а результат человека, которому предстоит работать с файлом.

Типичная ситуация. Небольшой бизнес или частный специалист тратит несколько часов каждую неделю на повторяющиеся действия. Он уже пробовал пустую таблицу, блокнот или универсальное приложение, но в процессе работы терял последовательность. Ваш продукт должен уменьшать эту трудность, а не переносить её в другой интерфейс.

Конкретное применение. Сегмент «все предприниматели» бесполезен для первого запуска. Лучше выбрать частного репетитора с пятью учениками или мастера, который записывает клиентов в таблице: у них различаются поля, сроки и язык инструкции.

Пошаговая работа

1. Опишите исходную ситуацию: кто выполняет задачу, с какой частотой и что раздражает в нынешнем подходе.
2. Назовите конечный результат одной фразой. Не обещайте рост дохода или экономию времени без измерений.
3. Разложите процесс на входные данные, действия пользователя, автоматические элементы и понятный итог.
4. Уберите поля, которые не помогают выполнить задачу. Начинайте с минимально полезной структуры.
5. Создайте пример на вымышленных данных и пройдите маршрут новичка от открытия до результата.
6. Проверьте продукт на ошибки, проверьте права на материалы и подготовьте понятную инструкцию.

Практика: Портрет одного конкретного покупателя

Поставьте себе ограничение: пользователь должен понять первый шаг без переписки с автором. Подготовьте тестовый набор данных, выполните действия последовательно и отметьте место, где возникает вопрос. Это и есть первый пункт для улучшения.

Проверка

Как выглядит успех

Ясная задача

Покупатель может объяснить назначение продукта

Ввод

Можно внести собственные данные без повреждения формул

Понятный результат

После ввода виден следующий шаг

Поддержка

Покупатель знает, куда написать при проблеме

Ошибка, которую нужно исключить

Новичок часто начинает с внешнего вида или количества экранов. Но семь лишних вкладок не делают продукт ценнее. Пользователь платит за полезный маршрут: ввод → действие → результат. Если маршрут не работает, декоративный дизайн только маскирует проблему.

Мини-задание

Создайте черновик: портрет одного конкретного покупателя.

Попросите другого человека выполнить первый шаг без подсказок.

Запишите три конкретных улучшения по результатам теста.

Глава 3. Проверка спроса без фантазий

Главный принцип. Поиск вопросов, альтернатив и слабых мест существующих решений. Важна не сама программа, а результат человека, которому предстоит работать с файлом.

Типичная ситуация. Небольшой бизнес или частный специалист тратит несколько часов каждую неделю на повторяющиеся действия. Он уже пробовал пустую таблицу, блокнот или универсальное приложение, но в процессе работы терял последовательность. Ваш продукт должен уменьшать эту трудность, а не переносить её в другой интерфейс.

Конкретное применение. Не считайте число конкурентных товаров доказательством спроса. Сопоставьте отзывы, поисковые формулировки и функции. Зафиксируйте, какую проблему описывают покупатели и какую функцию они не используют.

Пошаговая работа

1. Опишите исходную ситуацию: кто выполняет задачу, с какой частотой и что раздражает в нынешнем подходе.
2. Назовите конечный результат одной фразой. Не обещайте рост дохода или экономию времени без измерений.
3. Разложите процесс на входные данные, действия пользователя, автоматические элементы и понятный итог.
4. Уберите поля, которые не помогают выполнить задачу. Начинайте с минимально полезной структуры.
5. Создайте пример на вымышленных данных и пройдите маршрут новичка от открытия до результата.
6. Проверьте продукт на ошибки, проверьте права на материалы и подготовьте понятную инструкцию.

Практика: Таблица наблюдений по 15 предложениям

Поставьте себе ограничение: пользователь должен понять первый шаг без переписки с автором. Подготовьте тестовый набор данных, выполните действия последовательно и отметьте место, где возникает вопрос. Это и есть первый пункт для улучшения.

Проверка

Как выглядит успех

Ясная задача

Покупатель может объяснить назначение продукта

Ввод

Можно внести собственные данные без повреждения формул

Понятный результат

После ввода виден следующий шаг

Поддержка

Покупатель знает, куда написать при проблеме

Ошибка, которую нужно исключить

Новичок часто начинает с внешнего вида или количества экранов. Но семь лишних вкладок не делают продукт ценнее. Пользователь платит за полезный маршрут: ввод → действие → результат. Если маршрут не работает, декоративный дизайн только маскирует проблему.

Мини-задание

Создайте черновик: таблица наблюдений по 15 предложениям.

Попросите другого человека выполнить первый шаг без подсказок.

Запишите три конкретных улучшения по результатам теста.

Глава 4. Карта продукта и минимальная версия

Главный принцип. Границы первого релиза и проверяемый результат. Важна не сама программа, а результат человека, которому предстоит работать с файлом.

Типичная ситуация. Небольшой бизнес или частный специалист тратит несколько часов каждую неделю на повторяющиеся действия. Он уже пробовал пустую таблицу, блокнот или универсальное приложение, но в процессе работы терял последовательность. Ваш продукт должен уменьшать эту трудность, а не переносить её в другой интерфейс.

Конкретное применение. Первый релиз не обязан иметь двадцать вкладок. Зафиксируйте критерий: пользователь вводит данные за пять минут, получает нужный отчёт и может сохранить результат. Остальные функции отправьте в список следующих версий.

Пошаговая работа

1. Опишите исходную ситуацию: кто выполняет задачу, с какой частотой и что раздражает в нынешнем подходе.
2. Назовите конечный результат одной фразой. Не обещайте рост дохода или экономию времени без измерений.
3. Разложите процесс на входные данные, действия пользователя, автоматические элементы и понятный итог.
4. Уберите поля, которые не помогают выполнить задачу. Начинайте с минимально полезной структуры.
5. Создайте пример на вымышленных данных и пройдите маршрут новичка от открытия до результата.
6. Проверьте продукт на ошибки, проверьте права на материалы и подготовьте понятную инструкцию.

Практика: Одно предложение ценности

Поставьте себе ограничение: пользователь должен понять первый шаг без переписки с автором. Подготовьте тестовый набор данных, выполните действия последовательно и отметьте место, где возникает вопрос. Это и есть первый пункт для улучшения.

Проверка

Как выглядит успех

Ясная задача

Покупатель может объяснить назначение продукта

Ввод

Можно внести собственные данные без повреждения формул

Понятный результат

После ввода виден следующий шаг

Поддержка

Покупатель знает, куда написать при проблеме

Ошибка, которую нужно исключить

Новичок часто начинает с внешнего вида или количества экранов. Но семь лишних вкладок не делают продукт ценнее. Пользователь платит за полезный маршрут: ввод → действие → результат. Если маршрут не работает, декоративный дизайн только маскирует проблему.

Мини-задание

Создайте черновик: одно предложение ценности.

Попросите другого человека выполнить первый шаг без подсказок.

Запишите три конкретных улучшения по результатам теста.



Глава 5. Пакет и формат доставки

Главный принцип. Как передавать ссылки, файлы и инструкции без путаницы. Важна не сама программа, а результат человека, которому предстоит работать с файлом.

Типичная ситуация. Небольшой бизнес или частный специалист тратит несколько часов каждую неделю на повторяющиеся действия. Он уже пробовал пустую таблицу, блокнот или универсальное приложение, но в процессе работы терял последовательность. Ваш продукт должен уменьшать эту трудность, а не переносить её в другой интерфейс.

Конкретное применение. В архиве покупатель должен сразу видеть «START.pdf», «ПРИМЕР» и «ПУСТОЙ_ШАБЛОН». Не используйте вложенные папки без необходимости. Для онлайн-шаблона приложите инструкцию создания личной копии.

Пошаговая работа

1. Опишите исходную ситуацию: кто выполняет задачу, с какой частотой и что раздражает в нынешнем подходе.
2. Назовите конечный результат одной фразой. Не обещайте рост дохода или экономию времени без измерений.
3. Разложите процесс на входные данные, действия пользователя, автоматические элементы и понятный итог.
4. Уберите поля, которые не помогают выполнить задачу. Начинайте с минимально полезной структуры.
5. Создайте пример на вымышленных данных и пройдите маршрут новичка от открытия до результата.
6. Проверьте продукт на ошибки, проверьте права на материалы и подготовьте понятную инструкцию.

Практика: Структура папок и файлов

Поставьте себе ограничение: пользователь должен понять первый шаг без переписки с автором. Подготовьте тестовый набор данных, выполните действия последовательно и отметьте место, где возникает вопрос. Это и есть первый пункт для улучшения.

Проверка

Как выглядит успех

Ясная задача

Покупатель может объяснить назначение продукта

Ввод

Можно внести собственные данные без повреждения формул

Понятный результат

После ввода виден следующий шаг

Поддержка

Покупатель знает, куда написать при проблеме

Ошибка, которую нужно исключить

Новичок часто начинает с внешнего вида или количества экранов. Но семь лишних вкладок не делают продукт ценнее. Пользователь платит за полезный маршрут: ввод → действие → результат. Если маршрут не работает, декоративный дизайн только маскирует проблему.

Мини-задание

Создайте черновик: структура папок и файлов.

Попросите другого человека выполнить первый шаг без подсказок.

Запишите три конкретных улучшения по результатам теста.

Глава 6. Canva: шаблон публикаций

Главный принцип. Сменяемые блоки, размеры и адаптация под бренд. Важна не сама программа, а результат человека, которому предстоит работать с файлом.

Типичная ситуация. Небольшой бизнес или частный специалист тратит несколько часов каждую неделю на повторяющиеся действия. Он уже пробовал пустую таблицу, блокнот или универсальное приложение, но в процессе работы терял последовательность. Ваш продукт должен уменьшать эту трудность, а не переносить её в другой интерфейс.

Конкретное применение. В Canva создайте единый набор из шести материалов: основной пост, объявление, отзыв, список преимуществ, полезный совет и приглашение к действию. Установите направляющие, повторяющиеся поля и ограничение длины заголовка.

Пошаговая работа

1. Опишите исходную ситуацию: кто выполняет задачу, с какой частотой и что раздражает в нынешнем подходе.
2. Назовите конечный результат одной фразой. Не обещайте рост дохода или экономию времени без измерений.
3. Разложите процесс на входные данные, действия пользователя, автоматические элементы и понятный итог.
4. Уберите поля, которые не помогают выполнить задачу. Начинайте с минимально полезной структуры.
5. Создайте пример на вымышленных данных и пройдите маршрут новичка от открытия до результата.
6. Проверьте продукт на ошибки, проверьте права на материалы и подготовьте понятную инструкцию.

Практика: Серия из шести карточек

Поставьте себе ограничение: пользователь должен понять первый шаг без переписки с автором. Подготовьте тестовый набор данных, выполните действия последовательно и отметьте место, где возникает вопрос. Это и есть первый пункт для улучшения.

Проверка

Как выглядит успех

Ясная задача

Покупатель может объяснить назначение продукта

Ввод

Можно внести собственные данные без повреждения формул

Понятный результат

После ввода виден следующий шаг

Поддержка

Покупатель знает, куда написать при проблеме

Ошибка, которую нужно исключить

Новичок часто начинает с внешнего вида или количества экранов. Но семь лишних вкладок не делают продукт ценнее. Пользователь платит за полезный маршрут: ввод → действие → результат. Если маршрут не работает, декоративный дизайн только маскирует проблему.

Мини-задание

Создайте черновик: серия из шести карточек.

Попросите другого человека выполнить первый шаг без подсказок.

Запишите три конкретных улучшения по результатам теста.

Рабочий образец

Образец: Шесть постов: заголовок, совет, пример, отзыв (только настоящий), СТА, FAQ.

Что проверить: В каждом макете заменяемые поля отмечены одинаковым стилем; инструкции объясняют допустимую длину текста.

При передаче клиенту добавьте пример заполнения и пустую копию. Не публикуйте имена, телефоны или чужие коммерческие сведения в демонстрационном продукте.

Глава 7. Canva: коммерческое использование

Главный принцип. Права на элементы и риски перепродажи. Важна не сама программа, а результат человека, которому предстоит работать с файлом.

Типичная ситуация. Небольшой бизнес или частный специалист тратит несколько часов каждую неделю на повторяющиеся действия. Он уже пробовал пустую таблицу, блокнот или универсальное приложение, но в процессе работы терял последовательность. Ваш продукт должен уменьшать эту трудность, а не переносить её в другой интерфейс.

Конкретное применение. Разделите собственные элементы автора и сторонние лицензируемые активы. Не продавайте элементы библиотеки Canva как самостоятельные исходники. Для дизайнов с Pro-контентом проверьте правила продажи через ссылки на шаблоны.

Пошаговая работа

1. Опишите исходную ситуацию: кто выполняет задачу, с какой частотой и что раздражает в нынешнем подходе.
2. Назовите конечный результат одной фразой. Не обещайте рост дохода или экономию времени без измерений.
3. Разложите процесс на входные данные, действия пользователя, автоматические элементы и понятный итог.
4. Уберите поля, которые не помогают выполнить задачу. Начинайте с минимально полезной структуры.
5. Создайте пример на вымышленных данных и пройдите маршрут новичка от открытия до результата.
6. Проверьте продукт на ошибки, проверьте права на материалы и подготовьте понятную инструкцию.

Практика: Проверка лицензий всех компонентов

Поставьте себе ограничение: пользователь должен понять первый шаг без переписки с автором. Подготовьте тестовый набор данных, выполните действия последовательно и отметьте место, где возникает вопрос. Это и есть первый пункт для улучшения.

Проверка

Как выглядит успех

Ясная задача

Покупатель может объяснить назначение продукта

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.